



Heiden, Matthias ; Brösel, Gerrit:

**Pro-forma-Kennzahlen - Darstellung und kritische Würdigung
aus der Sicht von Sparkassen**

Zuerst erschienen in:

Handbuch IFRS / hrsg. von Andreas Bertsch und Roland Eller,
Stuttgart : Dt. Sparkassenverl., (2004)
ISBN 3-09-304005-1
S. 336-355

Pro-forma-Kennzahlen – Darstellung und kritische Würdigung aus der Sicht von Sparkassen

Matthias Heiden/Dr. Gerrit Brösel

1 Zur Bedeutung von Pro-forma-Kennzahlen für Sparkassen

Internationale Rechnungslegungsnormen gewinnen derzeit für Sparkassen in zweierlei Hinsicht an Bedeutung. Wie in diesem Sammelband bereits ausführlich diskutiert werden sie einerseits – unter anderem aufgrund der erforderlichen Ausrichtung auf internationale Kapitalmärkte – demnächst selbst nach internationalen Standards bilanzieren bzw. ihre Unternehmenspublizität kapitalmarktorientierter ausgestalten müssen. Andererseits werden ihnen ihre Kunden vermehrt Jahresabschlüsse und Geschäftsberichte vorlegen, die auf internationalen Rechnungslegungsstandards basieren. Unabhängig davon wird mit dem nunmehr verabschiedeten reformierten

Regelwerk des Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht und der bevorstehenden Umsetzung von »Basel II« in nationales Recht das sog. *Rating* zur wichtigen Voraussetzung für Kreditgeschäfte.¹ Hierzu müssen die Sparkassen aussagekräftige Risikoklassifizierungsverfahren für die Beurteilung ihrer Kunden nach quantitativen und qualitativen Kriterien einrichten.

Inhalt

1	Zur Bedeutung von Pro-forma-Kennzahlen für Sparkassen	336
2	Pro-forma-Kennzahlen der »Nichtbanken«	338
3	Pro-forma-Kennzahlen der Kreditinstitute	349
4	Zusammenfassung	352

Aber nicht nur die risikoorientierte Beurteilung ihrer Kunden wird für die Sparkassen bedeutungsvoller. Auch sie selbst werden als Ratingobjekte verstärkt im Blickpunkt von Kreditgebern, Ratingagenturen und Marktbeobachtern stehen. Dies gilt seit geraumer Zeit bereits für den Bereich der Landesbanken. Obwohl das Baseler Regelwerk keinen spezifischen Rechnungslegungsstandard vorschreibt, scheint bei einigen Kreditinstituten vor dem Hintergrund der EU-Rechnungslegungsverordnung eine (latente) Präferenz für eine IAS/IFRS-Rechnungslegung ihrer Kreditnehmer vorzuherrschen, um mögliche Skaleneffekte in der Risikobeurteilung ihrer Kreditnehmer zu erzielen.

¹ Vgl. Krämer 2004.

Unter dem Erwartungsdruck zunehmend integrierter Kapitalmärkte veröffentlicht eine Vielzahl von Unternehmen, die nach internationalen Normen bilanziert, bereits heute schon – neben den traditionellen Ergebniskennzahlen nach dem jeweiligen Rechnungslegungssystem – durch die Unternehmensführung adjustierte Kennziffern zur Darstellung der eigenen Ertragslage in Form von sog. *Pro-forma-Kennzahlen*. Mittlerweile haben deutsche Unternehmen, darunter auch Banken, in den Pro-forma-Kanon der Kapitalmärkte eingestimmt. Deshalb ist zu erwarten, dass Sparkassen sowohl im Rahmen der eigenen Berichterstattung als auch mit Blick auf die ihnen von Kunden vorgelegten Informationen vermehrt mit Pro-forma-Kennzahlen konfrontiert werden.

Nachfolgend werden somit die Pro-forma-Kennzahlen und ihre Bedeutung – insbesondere bei der Erfolgsanalyse – dargestellt und kritisch gewürdigt. Da sich Banken, Sparkassen und andere Finanzdienstleister aufgrund ihrer speziellen Geschäftstätigkeit, welche sich auch in den Ausweisvorschriften der Rechnungslegung widerspiegelt, von »Nichtbanken« unterscheiden, veröffentlichen diese auch spezifische Pro-forma-Kennzahlen. Während »Nichtbanken« hauptsächlich Kennzahlen der »EBIT-Familie« (EBIT = Earnings before interest and taxes) bekannt geben, verkünden deutsche Finanzdienstleister in ihren Geschäftsberichten verstärkt branchenspezifische Als-ob-Größen. So werden den Adressaten beispielsweise »bereinigte« Finanzkennzahlen oder nicht im US-GAAP- bzw. IAS/IRFS-Bereich definierte Größen, wie die »bereinigte operative Kostenbasis«, offenbart. Vor diesem Hintergrund erfolgen nach den Ausführungen zu den von »Nichtbanken« verwendeten Pro-forma-Kennzahlen auch Erläuterungen zu den von Banken bzw. Sparkassen bereits publizierten bzw. anwendbaren Pro-forma-Kennzahlen.

Nicht Gegenstand dieses Beitrags sind Pro-forma-Angaben, welche vielfach im Nachgang zu Unternehmenszusammenschlüssen erstellt werden. Mit Hilfe dieser Angaben wird der Unternehmenszusammenschluss im Jahresabschluss so dargestellt, als ob dieser bereits zu Beginn der Vorperiode erfolgt wäre.¹ Ein aktuelles Beispiel hierzu liefern die zahlenmäßigen Angaben und Erläuterungen im Geschäftsbericht des rückwirkend zum 1. Januar 2003 neu entstandenen HSH Nordbank-Konzerns.² Um die intertemporäre Vergleichbarkeit der wirtschaftlichen Lage der HSH Nordbank AG bzw. des HSH Nordbank-Konzerns zu ermöglichen, wurden die Vorjahreszahlen der Gewinn- und Verlustrechnung jeweils so ermittelt, als hätte der Unternehmenszusammenschluss bereits am 1. Januar 2002 stattgefunden. In diesem Beitrag erfolgt außerdem auch keine ausführliche Auseinandersetzung mit Pro-forma-Kennzahlen als Elemente von Bilanzrelationenklauseln (»Accounting«

1 Vgl. jeweils ausführlich hierzu Schindler/Böttcher/Ross 2001 a, Schindler/Böttcher/Ross 2001 b und Schindler/Böttcher/Ross 2001 c.

2 Vgl. HSH Nordbank AG 2004.

bzw. »Financial Covenants«) in Kreditverträgen.¹ Die im Folgenden für die Bilanzanalyse dargestellten Ausführungen sind jedoch darauf übertragbar. Von besonderer Bedeutung ist deshalb, die Berechnungsweise der einzelnen Pro-forma-Kennzahlen im Kreditvertrag detailliert festzuschreiben.

2 Pro-forma-Kennzahlen der »Nichtbanken«

2.1 Charakter der Pro-forma-Kennzahlen

Als Pro-forma-Kennzahlen können grundsätzlich solche Finanzkennzahlen bezeichnet werden, die entweder in einem Rechnungslegungsnormensystem explizit als solche genannt oder die – im Vergleich zum nach dem jeweiligen Rechnungslegungsstandard ermittelten Nachsteuerergebnis – um einmalige, ungewöhnliche, außerbetriebliche oder nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge bereinigt werden.² Solche Pro-forma-Erfolgsgrößen definieren *Mulford/Comiskey* als »*reported net income with selected nonrecurring items of revenue or gain and expense or loss deducted from or added back, respectively, to reported net income. Occasionally selected nonoperating or noncash items are also treated as adjustment items*«³. Obwohl sich der Pro-forma-Begriff für Kennzahlen erst in den neunziger Jahren durchgesetzt hat, handelt es sich nicht um ein gänzlich neues Phänomen. Bereits 1934 betonten *Graham/Dodd*, dass bestimmte Einflussfaktoren im Hinblick auf die Analyse eine Verwendung von Erfolgsgrößen erforderlich machen, die von kodifizierten Rechnungslegungsnormen abweichen.⁴

Bei den »Nichtbanken« sind – wie bereits ausgeführt – besonders die EBIT-Kennzahlen populär und zum festen Bestandteil der Unternehmensberichterstattung geworden. *Lorson/Schedler* sprechen deshalb sogar von »EBITaneis«⁵. Bei deutschen Unternehmen überwiegt dabei – wie auch in den USA – die (imparitätische) Bereinigung des nach dem jeweiligen Rechnungslegungsnormensystem ausgewiesenen Jahresüberschusses um einzelne Aufwendungen, wodurch in einigen Fällen aus negativen Konzernjahresüberschüssen positive Pro-forma-Ergebnisse werden.

Korrigierte Ergebnisgrößen haben auch Eingang in die moderne Finanzanalyse gefunden. Beliebte Parameter sind nicht nur das EBIT selbst, sondern auch zahlreiche

1 Vgl. Küting/Heiden 2002, 1087, m. w. N.

2 Vgl. im Folgenden jeweils ausführlich Küting/Heiden 2002, Küting/Heiden 2003, Heiden 2004.

3 *Mulford/Comiskey* 2002, 88.

4 Vgl. *Graham/Dodd* 1934, 353.

5 *Lorson/Schedler* 2002, 274.

weitere »Earnings-before«-Kennzahlen. Dabei werden bilanzpolitische Gestaltungsmöglichkeiten, welche die Schwächen der EBIT-Methode ausnutzen, häufig übersehen. Die bisherigen empirischen Untersuchungen verdeutlichen dieses Gestaltungspotenzial, welches sich unter anderem in einer fehlenden Transparenz der Kennzahlenermittlung manifestiert. Erschwerend kommt hinzu, dass eine wesentliche Charaktereigenschaft von Pro-forma-Kennzahlen die unzureichende Standardisierung ihrer Ermittlung ist.¹

Jedoch nicht nur in der praktischen Anwendung, sondern auch im Schrifttum erfolgt die EBIT-Kennzahlenberechnung uneinheitlich. Dies betrifft – neben der Frage der später zu erläuternden indirekten oder direkten Ermittlungsmethoden – insbesondere den Umfang der zu eliminierenden Komponenten. So finden sich bei der Zinskorrektur (*interest*) von »Nichtbanken« zwei gänzlich unterschiedliche Vorgehensweisen:

- Einerseits wird die EBIT-Kennzahl als Betriebsergebnis im Sinne der handelsrechtlichen Erfolgsspaltungskonzeption interpretiert und das gesamte Zinsergebnis und somit die saldierten Zinsaufwendungen und -erträge eliminiert.
- Andererseits wird mitunter eine imparitatische Korrektur des Zinsergebnisses vorgenommen, wobei nur die Zinsaufwendungen berichtigt werden. Begründet wird die Ablehnung einer Bereinigung um Zins- oder Beteiligungserträge damit, dass sonst dem betrieblichen Bereich zuzuordnende Erträge aus dem Ergebnis eliminiert würden. Insbesondere die Berechnung einer Gesamtkapitalrentabilität sei nicht mehr möglich. Wird diese (imparitatische) Berechnungsmethode zur Ermittlung des EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization) gewählt und die Abschreibungen auf Sachanlagen (depreciation) sowie auf immaterielle Vermögenswerte (amortization) ebenfalls rückgängig gemacht, kann sie auch als »cash-flow«-orientierte Vorgehensweise bezeichnet werden, weil näherungsweise der erwirtschaftete Finanzmittelüberschuss eines (unverschuldeten) Unternehmens ermittelt wird. Eventuell vorhandene Zuschreibungen, welche auf außerplanmäßigen Abschreibungen oder Neubewertungsaufwendungen in Vorperioden beruhen, wären zur Eliminierung der Einflüsse aus unterschiedlichem Bilanzierungs- bzw. Finanzierungsverhalten ebenfalls zu korrigieren.

Im Unterschied hierzu beschränkt sich die Steuerkorrektur (*taxes*) mehrheitlich auf die (vollständige) Eliminierung der Ertragsteuern. Dabei sollten Aufwendungen und Erstattungen ebenso wie die latenten Steuern berücksichtigt werden. Eine Korrektur der sonstigen Steuern ist hingegen in Anbetracht ihres Betriebskostencharakters abzulehnen.

¹ Vgl. Hüttche/von Brandis 2003, 294.

2.2 Arten der Pro-forma-Kennzahlen und ihre Systematisierung

In der nachfolgenden Tabelle (→ Tab. 1) wird in alphabetischer Reihenfolge eine Auswahl der zahlreichen von den »Nichtbanken« in der Praxis der Unternehmenspublizität verwendeten »Earnings-before«-Kennzahlen gegeben.¹ Die Unternehmensangaben zu einer Kennzahl implizieren dabei weder eine identische Ermittlung noch eine aktuelle Verwendung. Sowohl durch »trickreiches« Arrangieren von Buchstabenkombinationen einerseits als auch durch variantenreiche Berechnungsmethoden und Interpretationen der Inhalte bereinigter Aufwendungen und Erträge andererseits entsteht eine für die Informationsadressaten kaum durchdringbare Kennzahlenvielfalt.

Tabelle 1: **Ausgewählte »Earnings-before«-Kennzahlen der nationalen und internationalen Unternehmenspublizität**

Kennzahl	Bedeutung	Anwenderbeispiel
EBDA	Earnings before depreciation and amortization	eGain Communications, Audio Media
EBDADT	Earnings before depreciation, amortization, and deferred taxes	Homestead Village, Security Capital
EBDDT	Earnings before depreciation and deferred taxes	Catellus Development, Tomoka Land
EBDIAT	Earnings before depreciation, interest, amortization, and taxes	Viskase Companies, Hamilton Island
EBDIT	Earnings before depreciation, interest, and taxes	Cewe Color, Deutsche Steinzeug
EBDITA	Earnings before depreciation, interest, taxes, and amortization	Det Sønderjædske, Orell Füssli Holding
EBDT	Earnings before depreciation and taxes	Windward Group, The West Coast Paper Mills
EBIAT	Earnings before interest, amortization, and taxes	AimGlobal Technologies, Celestica
EBID	Earnings before interest and depreciation	Lintec Computer, Value City
EBIT	Earnings before interest and taxes	MAN, Epcos, Metro, Henkel
EBITA	Earnings before interest, taxes, and amortization	Siemens, e.on
EBITASO	Earnings before interest, taxes, amortization, and stock options	Petercam

¹ Vgl. weiterführend Küting/Heiden 2003, 1545, m. w. N.

Kennzahl	Bedeutung	Anwenderbeispiel
EBITD	Earnings before interest, taxes, and depreciation	Kroger, Fairchild
	Earnings before interest, taxes, and research with long-term character	Biolitec
	Earnings before interest, taxes, and timber revaluation	DPI Forestry
EBITDA	Earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization	BASF, RWE, Adidas Salomon
EBITDAR	Earnings before interest, taxes, depreciation, amortization, and rents	SAS, Air France, Marseille-Kliniken
	Earnings before interest, taxes, depreciation, amortization, and restructuring charges	Chart Industries, Komag
EBITSO	Earnings before interest, taxes, and stock options	USU, CyBio
	Earnings before taxes	Linde, Balda, Vossloh
EBTA	Earnings before taxes and amortization	Linde, SAP SI
EBTDA	Earnings before taxes, depreciation, and amortization	Teles, GFN
EBTDAR	Earnings before taxes, depreciation, amortization, and rents	TAM Linhas Aereas

Folge der hier nur auszugsweise dargestellten Vielfalt von »Earnings-before«-Kennzahlen, ihrer erschwerten externen Nachvollziehbarkeit und der in der Praxis der Unternehmenskommunikation mitunter dubiosen Motive ihres Einsatzes ist ein schlechtes Image. In der öffentlichen Wahrnehmung haben sich so – neben der eingangs erwähnten Bezeichnung »EBITaneI« – auch die Ausdrücke »Earnings-before Irregularities and Tampering«¹, »Earnings before the bad stuff«², »Earnings before I tricked the dumb auditor«³, »the make-it-up-as-you-go-along method of reporting company performance«⁴ oder »Alice in Wonderland homemade report«⁵ eingepreßt. Dass Pro-forma-Gewinne nicht grundsätzlich abzulehnen sind, weil sie wie andere durch bilanzanalytische Aufbereitungsmaßnahmen errechnete Kennzahlen zeitnahe Informationen für die Adressaten beinhalten können, zeigt jedoch nicht zuletzt die an Umfang und Intensität zunehmende (wirkungsorientierte) empirische Forschung in den USA.⁶

Die Vielfalt der in der Praxis vorzufindenden Pro-forma-Kennzahlen erfordert aus Sicht der theoretischen Betriebswirtschaftslehre eine Systematisierung (→ Tab. 2).⁷

¹ McLean 2002.

² Mulford/Comiskey 2002, 340, m. w. N.

³ McLean 2002.

⁴ Elliott/Schroth 2002, 125.

⁵ Elliott/Schroth 2002, 37.

⁶ Vgl. weiterführend Küting/Heiden 2003, 1545 ff., m. w. N.

⁷ Vgl. Küting/Heiden 2003, 1549, m. w. N.

Dazu müssen die einzelnen Bausteine, aus denen sich dieses Konglomerat von Kennzahlen zusammensetzt, untersucht werden, um hierauf aufbauend zur Identifikation und Erläuterung gesetzmäßiger Beziehungen zu gelangen. Eine Typologisierung soll grundsätzlich den Aufbau und die Struktur beschreiben und über das Herausheben wesentlicher Merkmale zur Begriffsbildung, Klassifizierung und Systematisierung beitragen. Das Verfahren der Typologisierung wird in diesem Kontext angewandt, weil in Anbetracht der vielfältigen unterschiedlichen Begriffsformen die Methode der (starren) Begriffsbildung als nicht ausreichend empfunden wird. Die unterschiedlichen Typen können durch eine Kombination von Erfahrung und Intuition gewonnen werden.¹

Tabelle 2: Systematisierung von Pro-forma-Kennzahlen

i	Systematisierungskriterium S_i	Ausprägung A_i	Ausprägung B_i
1	Art der Pro-forma-Kennzahl	absolut	relativ
2	Bereinigungsweise	imparitätisch	paritätisch
3	Periodenbezogenheit der Korrekturen	periodenbezogene Korrekturen	periodenfremde Korrekturen
4	Ermittlungsansatz	direkt	indirekt
5	Regelmäßigkeit	ordentliches Pro-forma-Ergebnis	bereinigtes Proforma-Ergebnis
6	Verpflichtungsgrad	freiwillig	verpflichtend
7	Form der Angabe	quantitativ	qualitativ
8	Kommunikationsform	schriftlich	verbal
9	Wirkungsrichtung	ergebniserhöhend	ergebnismindernd
10	Branchenbezug	branchenspezifisch	branchenunabhängig
11	Stetigkeit der Ermittlung	stetig	unstetig
12	Regulierungsgrad	reglementiert	unreglementiert
13	Bezug zur Erfolgsspaltung	im Einklang mit der Erfolgsspaltungskonzeption des Gesetzgebers bzw. des Standardsetters	(individuelle) betriebswirtschaftliche Erfolgsspaltungskonzeption
14	Ziel der Veröffentlichung	Erhöhung der Vergleichbarkeit	Earnings Management
15	Originator der Veröffentlichung	unternehmensintern	unternehmensextern
16	wirtschaftswissenschaftliche Verwendung	betriebswirtschaftlich	volkswirtschaftlich

¹ Vgl. ausführlich Tietz 1960, 18 und 35 ff.

i	Systematisierungskriterium S_i	Ausprägung A_i	Ausprägung B_i
17	Ort der Veröffentlichung	regelmäßige Unternehmenspublizität	unregelmäßige Unternehmenspublizität
18	dargestellter Unternehmensbereich	Legal Consolidation	Management Consolidation
19	Grad der externen Nachvollziehbarkeit	mit Überleitungsrechnung	ohne Überleitungsrechnung
20	Mitwirkungsgrad des Abschlussprüfers	geprüft bzw. prüferisch durchgesehen	ungeprüft

Während die Systematisierungskriterien S_1 bis S_{13} auf Aspekte des Entstehens und des Erscheinungsbildes von Pro-forma-Kennzahlen eingehen, werden durch die Kriterien S_{14} bis S_{20} kommunikationsbezogene Ausprägungsmerkmale beleuchtet. Die Systematisierung ist nicht überschneidungsfrei, weil Ausprägungen – wie z. B. A_{16} und A_{18} ebenso wie A_5 , A_8 , A_{16} und B_{20} – in kombinierter Form zu beobachten sind.¹

2.3 Bedeutung der Pro-forma-Kennzahlen bei der Erfolgsanalyse

Ziel der erfolgswirtschaftlichen Bilanzanalyse ist die Beurteilung der – auch als Ertragskraft bezeichneten – zukünftigen nachhaltigen Gewinnerzielungsfähigkeit eines Unternehmens. Nur durch kontinuierliches Erwirtschaften von Gewinnen können langfristig die Leistungsfähigkeit und das notwendige Unternehmenswachstum sowie die Gewinnausschüttungen an die Eigner ermöglicht werden. Ausgangspunkt der Erfolgsanalyse ist der veröffentlichte Jahresabschluss, wobei trotz der »Generalnorm« des »true and fair view« sowie der »fair presentation« und nicht zuletzt in Anbetracht der – auch in der internationalen Rechnungslegung vorhandenen – Gestaltungsmöglichkeiten auf nach betriebswirtschaftlichen Aspekten definierten Erfolgsgrößen abzustellen ist. Der im Geschäftsbericht eines Unternehmens ausgewiesene Erfolg weicht in vielen Fällen erheblich von der betriebswirtschaftlich erzielten Ergebnisgröße ab und ermöglicht keinen hinreichend genauen Einblick in die Erfolgslage eines Unternehmens.

Neben der Ermittlung einer nachhaltigen Erfolgsgröße stellt die strukturelle Erfolgsanalyse ein wichtiges Teilgebiet der erfolgswirtschaftlichen Bilanzanalyse dar. Hierbei geht es sowohl um die Betrachtung der verschiedenen Quellen des Erfolgs und seiner Ursachen als auch um die Analyse der Aufwands- und Ertragsstruktur.

¹ Vgl. weiterführend zu dieser Systematisierung Heiden 2004, 599 ff.

Eine möglichst umfassende Erfolgsanalyse und somit eine ebensolche Fundierung der Abschätzung der künftigen Ertragskraft wird durch die zusätzliche Betrachtung weiterer Kennzahlen in ihrer Bedeutung als Erfolgsindikatoren sowie durch die Durchführung verschiedener Rentabilitäts-, Wertschöpfungs- und Gewinnschwellenanalysen angestrebt.

Als Instrument der Erfolgsanalyse hat die Rentabilitätsanalyse zur Beurteilung der Ertragskraft eine große Bedeutung erlangt.¹ Auch Größen auf Basis von EBIT-Kennzahlen können zur Analyse der Rentabilität geeignet sein. Wird beispielsweise der Fall der Gesamtkapitalrentabilität betrachtet, ist das EBIT als Zählergröße so zu definieren, dass der Jahresüberschuss imparitätlich um die Zinsaufwendungen und – wegen der unterschiedlichen steuerlichen Behandlung von Eigen- und Fremdkapital – auch paritätisch um die Ertragsteuern bereinigt wird, um das Ergebnis auf das Gesamtkapital zu erhalten.² *Kriete/Padberg/Werner* zeigen unter Berücksichtigung des Leverage-Effekts, dass es bei Rentabilitätsanalysen festzustellen gilt, ob eine gesteigerte Eigenkapitalrentabilität durch die Hebelwirkung zusätzlicher Verschuldung oder durch eine hohe Gesamtkapitalrentabilität entstanden ist. Analytisch lässt sich demnach die Eigenkapitalrendite in das Ergebnis der Unternehmenstätigkeit und den Einfluss der Finanzierungsstruktur aufspalten. Der üblicherweise im Zähler zu berücksichtigende Jahresüberschuss vor Steuern wird durch die Größe EBT (Earnings before taxes) ersetzt. Zur Analyse der Eigenkapitalrentabilität r_{EK} mit Hilfe von EBIT-Kennzahlen ergibt sich somit:

$$\begin{aligned}
 r_{EK} &= \frac{EBT}{EK} = \frac{EBIT}{\text{Bilanzsumme}} \cdot \frac{EBT}{EBIT} \cdot \frac{1}{EK - \text{Quote}} \\
 &= \underbrace{GK - \text{Rentabilität}}_{\text{Ergebnis der Unternehmenstätigkeit}} \cdot \underbrace{\frac{EBT}{EBIT} \cdot \frac{1}{EK - \text{Quote}}}_{\text{Finanzierungsstruktur}}
 \end{aligned}$$

Eine empirische Untersuchung am Beispiel der Unternehmen des »Dow Jones Stoxx 50« und des »Dow Jones Euro Stoxx 50« von *Kriete/Padberg/Werner* belegt, dass von vorgenannter EBIT-Definition abweichende Kennzahlen und ihre erschwerte Nachrechenbarkeit einer solchen Analyse vielfach entgegenstehen. Probleme bereiten unter anderem die imparitätische Behandlung von Aufwendungen und Erträgen, der un-

¹ Vgl. ausführlich Küting/Weber 2004.

² Vgl. nachfolgend ausführlich Kriete/Padberg/Werner 2002, 1090 ff.

terschiedliche Umfang der einbezogenen Steuerpositionen sowie die Bereinigung um sonstige als außerordentlich ergebnisbelastend bezeichnete Positionen.¹

2.4 Beispielhafte Ermittlung von Pro-forma-Kennzahlen

Für den externen Analysten ist zur Ermittlung von Pro-forma-Kennzahlen regelmäßig eine Gewinn- und Verlustrechnung die Berechnungsgrundlage, welche selbst erstellt oder vom Unternehmen als Plan- oder Istrechnung vorgelegt wird. Grundlegend ist bei der Berechnung zwischen der direkten (progressiven) Methode – beginnend mit den Umsatzerlösen – oder der indirekten (retrograden) Methode – ausgehend vom Jahresüberschuss – zu unterscheiden. Nachfolgend werden beide Methoden beispielhaft anhand der von *Wöhe* (direkte Methode)² und *Coenberg* (indirekte Methode)³ im Schrifttum vorgestellten Berechnungsmöglichkeiten für EBIT und EBITDA vergleichend visualisiert.

Tabelle 3: Berechnung von EBIT und EBITDA nach der progressiven (direkten) Methode

Umsatzerlöse
– Sonstiger betrieblicher Ertrag
– Materialaufwand
– Personalaufwand
– Abschreibungen (Sachanlagen und immaterielle Anlagen)
– Sonstiger betrieblicher Aufwand
= EBIT
+ Abschreibungen (Sachanlagen und immaterielle Anlagen)
= EBITDA

¹ Vgl. Kriete/Padberg/Werner 2003.

² Vgl. Wöhe 2002, 948.

³ Vgl. Coenberg 2003, 976.

Tabelle 4: Berechnung von EBIT und EBITDA nach der retrograden (indirekten) Methode

Jahresüberschuss
+/- Außerordentlicher Aufwand (+)/Außerordentlicher Ertrag (-)
+/- Ertragsteuern [Steueraufwand (+)/Steuerertrag (-)]
= Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit
+ Zinsaufwand
= EBIT
+ Abschreibungen auf das Anlagevermögen
+ Abschreibungen auf aus Konsolidierung entstandenem Geschäfts- oder Firmenwert
= EBITDA

Weder in der Wirtschaftspraxis noch in der Theorie existiert – wie dargelegt – derzeit eine einheitliche (normierte) Berechnungsweise für EBIT-Kennzahlen. Dies erschwert die theoretische Auseinandersetzung und praktische Anwendung gleichermaßen, weil neben den hier vorgestellten Berechnungsansätzen zahlreiche weitere Möglichkeiten vorgestellt wurden und zur Anwendung kommen.

Ein Vergleich der Tabellen 3 und 4 deutet aus Sicht der externen Erfolgsanalyse die Problematik uneinheitlicher Bereinigungsschritte bereits an. Dies soll nachfolgend anhand eines Zahlenbeispiels, der fiktiven nach IFRS erstellten Gewinn- und Verlustrechnung der »Sparkassenkunde GmbH«, verdeutlicht werden (→ Tab. 5). Da die IFRS bisher keine (umfassenden) verbindlichen Schemata für die Gewinn- und Verlustrechnung vorschreiben, wird hier – wie auch überwiegend von den deutschen Unternehmen in der Praxis – auf die nach dem deutschen Handelsrecht geforderte Gliederung der Gewinn- und Verlustrechnung zurückgegriffen.¹

¹ Vgl. Küting/Busch 2002, Lüdenbach/Hoffmann 2004, 90 ff.

Tabelle 5: Gewinn- und Verlustrechnung der »Sparkassenkunde GmbH« für 2004
(in Mio. €)

Umsatzerlöse	10 000
+ Sonstige betriebliche Erträge	+ 1 200
– Materialaufwand	– 1 500
– Personalaufwand	– 1 200
– Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	– 200
Betriebsergebnis	8 300
– Zinsaufwand	– 4 000
+ Zinsertrag	+ 2 900
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	7 200
– Außerordentlicher Aufwand	– 350
– Ertragsteuern	– 1 400
– Sonstige Steuern	– 100
Jahresüberschuss	5 350

Das Beispiel der »Sparkassenkunde GmbH« zeigt, dass eine Anwendung der Berechnungsmethoden von *Wöhe* (→ Tab. 6) und *Coenenberg* (→ Tab. 7) nicht zum selben Ergebnis führt. Die Differenz in Höhe von 2,8 Mrd. Euro ist im Beispiel auf eine jeweils unterschiedliche Behandlung der sonstigen Steuern sowie des Zinsergebnisses zurückzuführen. Während *Wöhe* das EBIT als Betriebsergebnis interpretiert und somit seine EBIT-Größen vor Zinsergebnis und Unternehmenssteuern (paritätisch) ausgehend von den Umsatzerlösen berechnet, unterlässt *Coenenberg* eine Korrektur der sonstigen Steuern, womit er deren Betriebskostencharakter berücksichtigt. Darüber hinaus erfolgt bei *Coenenberg* lediglich eine imparitätische Korrektur des Zinsergebnisses, indem nur die Zinsaufwendungen zum Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit hinzugerechnet werden. Das Beispiel verdeutlicht, wie es trotz der Verwendung der gleichen Kennzahl zu erheblichen Unterschieden kommen kann, die in der Praxis etwa signifikanten Einfluss auf die Aktienanalyse oder die Entlohnung der Unternehmensführung nehmen können.

Obwohl die Vorgehensweise von *Wöhe*, sich an der Erfolgsspaltung¹ und somit an für externe Analysten vertrauten Größen zu orientieren, vertretbar erscheint, ist relativierend zu konstatieren, dass sie nicht der gängigen Berichterstattungs- bzw. Analysepraxis entspricht, weil – soweit ersichtlich – regelmäßig eine imparitätische

¹ Auch nach IFRS kann die Spaltung des Ergebnisses in die Komponenten »Betriebsergebnis«, »Finanzergebnis« und »außerordentliches Ergebnis« erfolgen. Vgl. Buchholz 2003, 208.

Behandlung der Zinsaufwendungen sowie eine Beschränkung auf die Ertragsteuern bevorzugt wird.

Tabelle 6: Berechnung von EBIT und EBITDA der »Sparkassenkunde GmbH« für 2004 gemäß der direkten Methode (in Mio. €)

Umsatzerlöse	10 000
+ Sonstiger betrieblicher Ertrag	+ 1200
– Materialaufwand	– 1500
– Personalaufwand	– 1200
– Abschreibungen (Sachanlagen und immaterielle Anlagen)	– 200
– Sonstiger betrieblicher Aufwand	0
= EBIT	8300
+ Abschreibungen (Sachanlagen und immaterielle Anlagen)	+ 200
= EBITDA	8500

Tabelle 7: Berechnung von EBIT und EBITDA der »Sparkassenkunde GmbH« für 2004 gemäß der indirekten Methode (in Mio. €)

Jahresüberschuss	5350
+ Außerordentlicher Aufwand	+ 350
+ Ertragsteuern	+ 1400
= Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	7100
+ Zinsaufwand	+ 4000
= EBIT	11 100
+ Abschreibungen auf das Anlagevermögen	+ 200
+ Abschreibungen auf aus Konsolidierung entstandenem Geschäfts- oder Firmenwert	0
= EBITDA	11 300

Ein zusätzliches Problemfeld – auch wenn nicht Bestandteil des Zahlenbeispiels –, welches insbesondere auch bei der Analyse nach IAS/IFRS bilanzierender Konzerne auftritt, ist die Definition der »Earnings«-Größe. Als kritisch erweisen sich hier aus Analysesicht

- eine einheitliche Behandlung der Minderheitenanteile am Konzernergebnis,¹

¹ Vgl. zu dieser Problematik Haller/Schloßgangl 2003, 325.

- die Behandlung der nach IAS/IFRS zwar restriktiv definierten, aber von Unternehmen oft weitläufiger interpretierten außerordentlichen Ergebniskomponenten,¹
- die (zu eliminierenden) Ergebnisauswirkungen durch nicht fortgeführte Unternehmensbereiche (»Discontinued Operations«) und
- die aus der zeitlich unterschiedlichen unternehmensindividuellen Umsetzung der internationalen Neuregelungen zur Geschäfts- oder Firmenwertabschreibung entstehende (vorübergehende) eingeschränkte Vergleichbarkeit von betroffenen Unternehmen.²

3 Pro-forma-Kennzahlen der Kreditinstitute

In Anbetracht ihrer besonderen Geschäftstätigkeit ist zu erwarten, dass Banken und Sparkassen nicht der »EBITaneie« verfallen. Es kann jedoch davon ausgegangen werden, dass sie in ihren Geschäftsberichten zukünftig auch branchenspezifische Als-Ob-Größen veröffentlichen werden. Den Adressaten werden in der Unternehmenspraxis³ bereits jetzt sowohl »bereinigte« als auch nicht im jeweiligen Rechnungslegungssystem definierte Finanzkennzahlen sowie mit diesen Größen im Zusammenhang stehende Kennzahlen offenbart. Nachfolgend werden ausgewählte branchenspezifische Pro-forma-Kennzahlen und ihre mögliche Herleitung dargestellt.⁴

Die Klassifizierung von Kennzahlen, welche innerhalb eines Rechnungslegungssystems nicht explizit definiert sind, als *pro forma* folgt an dieser Stelle der durch den US-amerikanischen *Sarbanes-Oxley-Act*⁵ etablierten Vorgehensweise für US-GAAP-Anwender, deren Wertpapiere in den USA notiert sind. Sofern derartige Pro-forma-Kennzahlen Elemente der externen Unternehmenspublizität sind, muss eine Überleitungsrechnung auf die am direktesten vergleichbare Größe der US-GAAP erfolgen. Vor diesem Hintergrund kann eine freiwillige Überleitungsrechnung auch für alle Unternehmen, deren Wertpapiere nicht im Sanktionsbereich der amerikanischen Börsenaufsichtsbehörde SEC notiert sind, empfohlen werden, weil zu erwarten ist, dass die Informationsempfänger solche »Reconciliations« zwischen Pro-forma-

¹ Vgl. Küting/Koch 2002, 1035 ff.

² Vgl. Küting/Gattung/Wirth 2004.

³ Vgl. nachfolgend Deutsche Bank AG 2004 a, 107 ff., Deutsche Bank AG 2004 b, 26 ff.

⁴ Hiervon zu differenzieren sind die von den Analysten eines Kreditinstituts zur Beurteilung von Wertpapieremittenten verwendeten Pro-forma-Kennzahlen. Letztere decken sich bei der Analyse von »Nichtbanken« mit dem dargestellten Pro-forma-Kanon. Bei der Analyse von Finanzdienstleistern wiederum werden auch die Pro-forma-Kennzahlen der Kreditinstitute ermittelt.

⁵ Vgl. überblicksartig Hütten/Stromann 2003.

Kennzahl und der am direktesten vergleichbaren Finanzkennzahl nach IAS/IFRS einfordern werden.

Um die *bereinigten Erträge* zu ermitteln, werden die berichteten Erträge hauptsächlich um Ergebnisse bereinigt, die sich auf Geschäftsbereiche oder Wertpapiere beziehen, die zur Veräußerung gehalten werden (→ Tab. 8). Zudem können – wie im Fall der Deutschen Bank¹ – die zinsunabhängigen Aufwendungen aus dem Versicherungsgeschäft zu den »bereinigten« Erträgen umgewidmet werden.

Tabelle 8: Herleitung der bereinigten Erträge

Berichtete Erträge

- /+ Nettogewinne (-)/-verluste (+) aus Wertpapieren »Available-for-Sale«/Industriebeteiligungen inkl. Hedging-Aktivitäten
- /+ Nettogewinne (-)/-verluste (+) aus »at equity«- und anderen wesentlichen Beteiligungen
- /+ Nettogewinne (-)/-verluste (+) aus der Veräußerung von und zum Verkauf bestimmten Geschäftsfeldern
- (zinsunabhängige) Aufwendungen im Versicherungsgeschäft

= Bereinigte Erträge

Die Kennzahl »*Risikovorsorge im Kreditgeschäft*« ist das Ergebnis aus den Zuführungen zu und den Auflösungen von Wertberichtigungen für Kreditausfälle bzw. Rückstellungen für außerbilanzielle Verpflichtungen im Kreditgeschäft (→ Tab. 9).

Tabelle 9: Herleitung der Risikovorsorge im Kreditgeschäft

Berichtete Zuführungen zu Wertberichtigungen für Kreditausfälle

- +/- Zuführungen zu (+)/Auflösungen von (-) Rückstellungen für außerbilanzielle Verpflichtungen im Kreditgeschäft

= Risikovorsorge im Kreditgeschäft

Die *operative Kostenbasis* wird ausgehend von den zinsunabhängigen Aufwendungen ermittelt. Diese Aufwendungen werden um Restrukturierungsaufwendungen und nicht temporäre Wertminderungen der Geschäfts- oder Firmenwerte sowie – soweit relevant – um Ergebnisanteile konzernfremder Gesellschafter korrigiert (→ Tab. 10). Sollten zinsunabhängige Aufwendungen aus dem Versicherungsgeschäft vorab zu den bereinigten Erträgen umgewidmet worden sein (→ Tab. 8), muss dies bei der Ermitt-

¹ Für interne Steuerungszwecke reklassifiziert das Institut Aufwendungen im Versicherungsgeschäft von den zinsunabhängigen Aufwendungen zu den zinsunabhängigen Erträgen. Hierdurch werden sie gemeinsam mit den mit ihnen im Zusammenhang stehenden Erträgen im Versicherungsgeschäft ausgewiesen. Vgl. Deutsche Bank AG 2004 a, 108.

lung ebenso berücksichtigt werden. Darüber hinaus ist zu beachten, dass die Zuführungen zu und die Auflösungen von Rückstellungen für außerbilanzielle Verpflichtungen im Kreditgeschäft bereits in die Risikovorsorge im Kreditgeschäft einbezogen wurden und hier zu eliminieren sind (→ Tab. 9).

Tabelle 10: Herleitung der operativen Kostenbasis

Berichtete zinsunabhängige Aufwendungen

- Restrukturierungsaufwand
- Nicht temporäre Wertminderungen auf den Geschäfts- oder Firmenwert
- /+ Ergebnisanteile [Gewinne (–)/Verluste (+)] konzernfremder Gesellschafter
- (zinsunabhängige) Aufwendungen im Versicherungsgeschäft
- /+ Zuführungen zu (–)/Auflösungen von (+) Rückstellungen für außerbilanzielle Verpflichtungen im Kreditgeschäft

= Operative Kostenbasis

Wird diese operative Kostenbasis nunmehr um den Personalaufwand gekürzt, ergibt sich die sog. *sachaufwandsbezogene operative Kostenbasis* (→ Tab. 11).

Tabelle 11: Herleitung der sachaufwandsbezogenen operativen Kostenbasis

Operative Kostenbasis

- Personalaufwand

= Sachaufwandsbezogene operative Kostenbasis

Das *bereinigte Ergebnis vor Steuern* kann aus dem berichteten Vorsteuerergebnis abgeleitet werden. Hierzu wird dieses u. a. um jene Ergebnisse bereinigt, die sich auf Geschäftsbereiche oder Wertpapiere beziehen, die zur Veräußerung gehalten werden. Zudem sind beispielsweise die Aufwendungen für nicht temporäre Wertminderungen der Geschäfts- oder Firmenwerte zu eliminieren (→ Tab. 12).

Tabelle 12: Herleitung des bereinigten Ergebnisses vor Steuern

Berichtetes Ergebnis vor Steuern

-/+ Nettogewinne (-)/-verluste (+) aus Wertpapieren »Available-for-Sale«/Industriebeteiligungen inkl. Hedging-Aktivitäten
-/+ Nettogewinne (-)/-verluste (+) aus »at equity«- und anderen wesentlichen Beteiligungen
-/+ Nettogewinne (-)/-verluste (+) aus der Veräußerung von und zum Verkauf bestimmten Geschäftsfeldern
+ Restrukturierungsaufwand
+ Nicht temporäre Wertminderungen auf den Geschäfts- oder Firmenwert
= Bereinigtes Ergebnis vor Steuern

Mit den sich ergebenden Werten lassen sich wiederum verschiedene »bereinigte« Analysekenntzahlen berechnen. So können beispielsweise eine »bereinigte« Aufwand-Ertrag-Relation, eine »bereinigte« Personalaufwandsquote, eine »bereinigte« Sachaufwandsquote, »bereinigte« Eigenkapitalrenditen vor und nach Steuern sowie eine »bereinigte« Gewinnmarge ermittelt werden. Diese Größen zählen zu den gängigen Beurteilungsmaßstäben für Kreditinstitute auf den internationalen Kapitalmärkten. Eine solche Analyse erfolgt hierbei unabhängig davon, ob das Eigenkapital oder das Fremdkapital des Instituts verbrieft wurde.

4 **Zusammenfassung**

Sparkassen sind einem dynamischen Wettbewerb und sich ständig ändernden Rahmenbedingungen ausgesetzt. Sowohl die Internationalisierung der Rechnungslegung von Banken und Sparkassen sowie von deren Kunden als auch die Beschlüsse von »Basel II« und das in diesem Zusammenhang an Bedeutung gewinnende Rating sind Beispiele für diese Entwicklung. Vor diesem Hintergrund wächst auch für Sparkassen die Anforderung, sich mit den sog. Pro-forma-Kennzahlen auseinanderzusetzen. Hierbei handelt es sich entweder um durch die Unternehmensführung um einmalige, ungewöhnliche, außerbetriebliche oder nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge bereinigte Erfolgsgrößen oder um nach US-GAAP bzw. IAS/IRFS nicht definierte Größen, die den Adressaten der Rechnungslegung von vielen der nach internationalen Normen bilanzierenden Unternehmen – neben den nach kodifizierten Rechnungslegungsnormen ermittelten Ergebniskennzahlen – vorgelegt werden.

Aufgrund ihrer spezifischen Geschäftstätigkeit und einer damit einhergehenden abweichenden Erfolgspaltung unterscheiden sich die Pro-forma-Kennzahlen der Banken und Sparkassen regelmäßig von denen der »Nichtbanken«. Letztere ver-

öffentlichen hauptsächlich Kennzahlen der »EBIT-Familie«. Kommen Sparkassen also im Sinne eines Analysten bei der Beurteilung eines Kunden mit Pro-forma-Kennzahlen in Berührung, sollten diese Angaben insbesondere aufgrund der in der Praxis bestehenden Kennzahlenvielfalt sowie der variantenreichen Berechnungsmethoden und Interpretationen kritisch hinterfragt werden. Erfolgt die Veröffentlichung von Pro-forma-Kennzahlen jedoch durch die Sparkassen selbst, stehen diese vor dem Dilemma, welchem auch ihre Kunden bei der Veröffentlichung dieser Kennzahlen ausgesetzt sind: einerseits können Pro-forma-Kennzahlen eine Erhöhung der Transparenz und ein umfassenderer Einblick in die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ermöglichen. Andererseits stellen diese ein bewusst eingesetztes Instrument der Bilanzpolitik dar. Überleitungsrechnungen können hierbei relativierend eingesetzt werden. Ihre Veröffentlichung – so belegen empirische Studien – führt keinesfalls zu einer vollständigen Eliminierung des intendierten bilanzpolitischen Zwecks.

Literaturverzeichnis

- Buchholz, R.: Internationale Rechnungslegung, 3. Aufl., Berlin 2003.
- Coenenberg, A. G.: Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse, Betriebswirtschaftliche, handelsrechtliche, steuerrechtliche und internationale Grundsätze – HGB, IAS/IFRS, US-GAAP, DRS, 19. Aufl., Stuttgart 2003.
- Deutsche Bank AG: Finanzbericht 2003, Frankfurt am Main 2004 a.
- Deutsche Bank AG: Zwischenbericht zum 31. März 2004, Frankfurt am Main 2004 b.
- Elliott, A. L./Schroth, R. J.: How companies lie: why Enron is just the tip of the iceberg, New York 2002.
- Graham, B./Dodd, D. L.: Security Analysis, New York et al. 1934.
- Haller, A./Schlossgangl, M.: Notwendigkeit einer Neugestaltung des Performance Reporting nach International Accounting (Financial Reporting) Standards – Konzeptionelle und empirische Evidenzen –, in: Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 3. Jg. (2003), S. 317–327.
- Heiden, M.: Pro-forma-Kennzahlen aus Sicht der Erfolgsanalyse, in: Brösel, G./Kasperzak, R. (Hrsg.), Internationale Rechnungslegung, Prüfung und Analyse, München, Wien 2004, S. 593–614.
- HSH Nordbank AG: Geschäftsbericht 2003, Hamburg, Kiel 2004.
- Hüttche, T./von Brandis, H.: Lexikon Rechnungslegung, Bilanzanalyse und Bilanzpolitik. HGB und IAS/IFRS, Stuttgart 2003.
- Hütten, C./Stromann, H.: Umsetzung des Sarbanes-Oxley-Act in der Unternehmenspraxis, in: Betriebs-Berater, 58. Jg. (2003), S. 2223–2227.
- Krämer, G.: Ratingprozess und Ratingkriterien, in: Der Steuerberater, 55. Jg. (2004), S. 60–66.

- Kriete, T./Padberg, T./Werner, T.: EBIT – eine »neue« Kennzahl in Jahresabschluss und -abschlussanalyse, in: *Steuern und Bilanzen*, 4. Jg. (2002), S. 1090–1094.
- Kriete, T./Padberg, T./Werner, T.: Zur Verbreitung und Objektivierung von »Earnings-before«-Kennzahlen in Europa, in: *Betrieb und Rechnungswesen* (2003), Fach 19, S. 495–502.
- Küting, K./Busch, J.: Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung in deutschen Jahresabschlüssen – Gliederungsanforderungen und Unternehmenspraxis –, in: *Steuern und Bilanzen*, 4. Jg. (2002), S. 885–888.
- Küting, K./Gattung, A./Wirth, J.: Zeitpunkt der erstmaligen Aussetzung der planmäßigen Abschreibung des Geschäfts- oder Firmenwerts nach IFRS 3, in: *Kapitalmarkt-orientierte Rechnungslegung*, 4. Jg. (2004), S. 247–249.
- Küting, K./Heiden, M.: Pro-Forma-Ergebnisse in deutschen Geschäftsberichten – Kritische Bestandsaufnahme aus Sicht der Erfolgsanalyse, in: *Steuern und Bilanzen*, 4. Jg. (2002), S. 1085–1089.
- Küting, K./Heiden, M.: Zur Systematisierung von Pro-forma-Kennzahlen – Gleichzeitig: Fortsetzung einer empirischen Bestandsaufnahme, in: *Deutsches Steuerrecht*, 41. Jg. (2003), S. 1544–1552.
- Küting, K./Koch, C.: Problematik der Erfolgsquellenanalyse im internationalen Vergleich – Anmerkungen zur Berichtspraxis bei sonstigen betrieblichen und außerordentlichen Aufwendungen bzw. Erträgen, in: *Steuern und Bilanzen*, 4. Jg. (2002), S. 1033–1037.
- Küting, K./Weber, C.-P.: *Die Bilanzanalyse, Lehrbuch zur Beurteilung von Einzel- und Konzernabschlüssen*, 7. Aufl., Stuttgart 2004.
- Lorson, P./Schedler, J.: Unternehmenswertorientierung von Unternehmensrechnung, Finanzberichterstattung und Jahresabschlussanalyse, in: Küting, K./Weber, C.-P. (Hrsg.), *Das Rechnungswesen im Konzern, Vom Financial Accounting zum Business Reporting*, Stuttgart 2002, S. 253–294.
- Lüdenbach, N./Hoffmann, W.-D.: Verbindliches Mindestgliederungsschema für die IFRS-Bilanz, in: *Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung*, 4. Jg. (2004), S. 89–94.
- McLean, B.: Street Life – Snap, Crackle, Fizzle – Stocks tried to rally Friday, but couldn't overcome the latest corporate scandal – Xerox Fortune, Friday, June 28, 2002, <http://www.fortune.com/fortune/print/0,15935,371700,00.html> (Stand: 20. 7. 2004).
- Mulford, C. W./Comiskey, E. E.: *The Financial Numbers Game, Detecting Creative Accounting Practices*, New York 2002.
- Schindler, J./Böttcher, B./Ross, N.: Erstellung von Pro-Forma-Abschlüssen – Systematisierung, Bestandsaufnahme und Vergleich mit US-amerikanischen Regelungen –, in: *Die Wirtschaftsprüfung*, 54. Jg. (2001 a), S. 22–32.
- Schindler, J./Böttcher, B./Ross, N.: Empfehlungen zur Erstellung von Pro-Forma-Abschlüssen, in: *Die Wirtschaftsprüfung*, 54. Jg. (2001 b), S. 139–144.

- Schindler, J./Böttcher, B./Ross, N.*: Bestätigungsvermerke und Bescheinigungen zu Konzernabschlüssen bei Börsengängen an den Neuen Markt – Anmerkungen zu dem Prüfungshinweis IDW PH 9400.4 –, in: Die Wirtschaftsprüfung, 54. Jg. (2001 c), S. 477–492.
- Tietz, B.*: Bildung und Verwendung von Typen in der Betriebswirtschaftslehre dargestellt am Beispiel der Typologie von Messen und Ausstellungen, Köln, Opladen 1960.
- Wöhe, G.*: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 21. Aufl., München 2002.